

Guilherme França

+351 928 268 114 | guilhermesfranca@outlook.com | linkedin.com/in/guilherme | github.com/guilherme

EDUCAÇÃO

Uniamérica Descomplica

Bacharelado em Desenvolvimento de Software

Belo Horizonte, Brasil

Dez. 2024 – em andamento

Bytes4Future

Bootcamp Desenvolvedor Fullstack Júnior

Porto, Portugal

Jul. 2025 – Nov. 2025

HABILIDADES TÉCNICAS

Linguagens: JavaScript, TypeScript, HTML, CSS

Frameworks: React, Next.js, Node.js, TailwindCSS

Ferramentas: Git, GitHub

Competências Comportamentais: Trabalho em equipe, Proatividade, Comunicação, Adaptabilidade, Gestão de tempo, Pensamento crítico, Resiliência, Aprendizado contínuo, Foco, Determinação

PROJETOS

Portfólio Pessoal

Projeto Individual

- Desenvolvimento de um site interativo para apresentar habilidades e projetos.
- Layout responsivo com CSS Grid e media queries.
- Integração de links externos para GitHub, LinkedIn e WhatsApp.
- Tecnologias: HTML, CSS.
- Website: Portfólio — Repositório: GitHub

Projeto Barber França

Aplicação Web

- Aplicação web para barbearia com modo claro/escuro implementado via useState.
- Tecnologias: HTML, CSS, JavaScript.
- Repositório: GitHub

Projeto Casinha do Café

Website de Café

- Site com design visual atrativo, destacando informações sobre o café e localização.
- Uso de Parallax e posicionamento CSS (relative/absolute) para alinhamento dos elementos.
- Tecnologias: HTML, CSS, JavaScript.
- Website: Site — Repositório: GitHub

EXPERIÊNCIA

Consultor de Vendas Técnicas

By Moto

Mar. 2022 – Ago. 2024

Belo Horizonte, Brasil

- Gestão do ciclo completo de vendas de motocicletas premium, da prospecção à entrega, garantindo alta qualidade na experiência do cliente.
- Apresentação de especificações técnicas e personalização de soluções para clientes exigentes.
- Desenvolvimento de habilidades de comunicação, relacionamento e resolução de problemas, mantendo alinhamento com os padrões de qualidade da Honda.

Consultor de Vendas Técnicas

Orange BH

Jan. 2019 – Mar. 2022

Belo Horizonte, Brasil

- Especialização em vendas de motocicletas de alta performance e veículos powersports, incluindo modelos off-road.
- Prospecção, levantamento de necessidades e demonstrações técnicas de produtos para perfis de clientes diversos.
- Construção de relacionamentos de longo prazo e aplicação de vendas consultivas, competências transferíveis para projetos de TI focados em clientes.

IDIOMAS

Português (Nativo), Inglês (Avançado – C1), Francês (Intermediário – B1)